

深圳市力合科创股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2021-014

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会）
参与单位名称及人员姓名	东北证券股份有限公司 中融基金管理有限公司 华夏久盈资产管理有限责任公司 上海乘安资产管理有限公司 交银施罗德基金管理有限公司 新华资产管理股份有限公司 国信证券股份有限公司 天风证券股份有限公司 南方基金管理股份有限公司
时间	2021年12月14日-12月15日
地点	深圳市高新技术产业园清华信息港公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：于喆
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司做孵化器和科技园区与可比公司的区别？</p> <p>答：公司科技创新服务是一个成体系化的创新业务，公司通过构建科技创新服务生态平台体系，有效地助力并提高创业企业、创业团队的创新效率，孵化器、科技园区只是作为公司科技创新服务的一个手段，目的是为了更好地服务科技型企业。如果仅仅以某一单项业务进行对标，难以体现公司整个科技创新服务体系的价值所在。因为公司科技创新服务体系并非简单的“1+1=2”的叠加效果，而是各个创新要素相互支撑相互促进相互融合的一个</p>

互相叠加生态的服务体系。

2、公司科技创新服务的盈利模式？

答：公司科技创新服务业务的盈利主要来源于基础孵化服务、园区载体销售、园区运营服务、体系推广及产业咨询服务和人才培养服务等，投资孵化产生的利润依据会计准则列在投资收益。在公司为科技企业或创业团队提供科技成果转化以及企业成长不同阶段所需创新服务的过程中会获得投资机会和回报，并且通过人才培养、产业咨询、资源对接等创新服务进一步提高投资孵化的成功率，同时通过创新基地建设及企业孵化赋能带来产业聚集与区域价值提升，此外有产业聚集需要的地方政府或有转型升级需求的大型企业也采购公司的科技创新服务体系。上述各项业务的盈利方式和互相叠加而成的体系服务价值，共同构成了公司科技创新服务业务的盈利模式。

3、公司的利润来源有很大一部分比例都来源于投资和园区销售，如何保障利润的可持续性？

答：力合科创的业务本质是构建专业化的科创服务平台，在对外拓展区域服务和产业领域时，输出的是基于服务平台的服务方案，构建的是适应科技创新本地化和产业化的宜长生态。整体服务过程有其系统性，按照现有的会计准则，很多服务更多的是体现在优质创新资源（如创新载体、优质科技企业股权等）的获取，难以单项计费并体现在报表上，导致公司利润反映出来相当一部分简单呈现为投资收益和园区载体销售等。但公司业务并非简单的投资和园区销售的概念，其核心在于我们所提供的科技创新服务的有效性和系统性，与一般创投机构相比，公司建立了系统性获取优质科技项目丰富资源的渠道和体系，投资孵化服务对象主要针对硬科技类企业，并通过科技转化、孵化赋能等手段有效地服务企业成长，这就帮助公司投资孵化企业的成功率远高于一般

的创业投资机构。所以，有创新资源、懂前沿科技、会转化成果、可赋能企业、能聚集产业构成了公司利润可持续性的重要保障。

4、公司投资孵化业务的核心优势？

答：公司的核心优势是拥有优质科技创新资源聚集、挖掘、孵化能力。首先，公司拥有非常丰富的科技成果的来源，这样在投资决策期就已经经过一轮筛选，能够在同领域内找到较好的创新技术进行科技成果转化；其次，科技企业的创始团队与力合科创团队能够互相认同，并不仅限于提供资金帮助，而是进行长期的孵化服务，这样科学家们就只需要关注解决核心技术问题，涉及到企业发展的其他问题就由公司的专业人士帮助完成，包括资源对接、融资对接、大客户拓展、商业计划到最后商业谈判、退出机制等等。从而减少科技企业的创业风险，提高科技企业的创业成功率。

5、公司今年全年业绩情况如何？未来几年的业务规划主要在哪些地方？

答：2021 年前三季度，公司实现营业收入 16.58 亿元，同比增长 17.35%；实现净利润 4.16 亿元，同比增长 41.24%；实现归属于上市公司股东的净利润 3.70 亿元，同比增长 27.07%。三季末总资产 127.17 亿元，较上年末增长 20.36%。未来，公司将围绕国家“十四五”规划，通过不断加强科技成果转化力度，与高校、科研院所展开深度合作，深入参与高校院所概念验证工作，实现体系化的科技成果转移转化；通过运营全品类空间载体，为科技企业提供从孵化加速到研发办公到中试量产的全线空间载体和增值服务；通过覆盖全生命周期的科技企业孵化能力，不断打造新兴产业宜长生态，更好助力科技企业成长；通过对优选企业持续加大全方位服务与投入力度，以不限于并购等方式聚焦部分国家“十四五”规划重点支持的战略性新兴产业，逐步培育一批富

有影响力和高成长性的科技领军企业。

6、力合云记的自消杀抗病毒功能材料目前已开始产业化吗？产品形态有哪些？市场价格分别为多少？

答：力合云记的自消杀抗病毒功能材料目前已经开始产业化，主要有“水性自消杀成膜剂”和“自消杀抗病毒薄膜”两类产品。“水性自消杀成膜剂”的市场参考价格为 100 元/平米，“自消杀抗病毒薄膜”的市场参考价格为 380 元/平米。

7、未来公司还会有优质的项目出来吗？

答：公司围绕国家战略新兴产业规划，重点培育和发展新一代信息技术、智能制造、新能源新材料、生命健康等重点新兴产业，并依托创新基地网络和投资孵化平台，通过人才引进、技术创新、品牌建设，培育了一大批业内优质企业。未来也将通过对优选企业持续加大全方位服务与投入力度，以不限于并购等方式聚焦部分国家“十四五”规划重点支持的战略性新兴产业，逐步培育一批富有影响力和高成长性的科技领军企业。

8、原来通产丽星的新材料业务是如何规划的，会有置出的计划吗？

答：新材料业务是国内化妆品塑料包装行业龙头，提供高端化妆品、保健品及食品塑料包装解决方案，内容覆盖创意设计、材料研发、工艺开发、包装制造、OEM、ODM、标准及检测认证、物流配送、塑料包装废弃物循环利用等全产业链服务。主要客户包括宝洁、欧莱雅、资生堂、雅诗兰黛、玛氏等国际知名化妆品、食品制造商，今年受化妆品包装板块原材料价格上涨和限电等因素影响，全年业绩可能会存在一定不确定性。未来将延伸产业链条，从货架化妆品延伸至保健品、食品、轻医美领域，同时向配方内容、日化核心原材料、彩妆、食品包装和检测等方面延伸，公司

	<p>目前暂无置出计划。</p> <p>9、公司对外投资及对外拓展，资金端的问题是如何解决的，资金成本如何？</p> <p>答：公司一方面运用自有资金进行滚动发展，另一方面也在灵活运用资本市场的融资工具，满足公司对外投资以及对外拓展的资金需求。公司在 2020 年 6 月成功完成非公开发行股票募集配套资金 5 亿元，主要用于募投项目“力合仲恺创新基地”的建设运营。此外，为满足生产经营及战略发展的资金需求、降低融资成本，全资子公司力合科创集团也在公开发行公司债券和注册发行债务融资工具，合计规模为 42 亿元，截止到目前已成功募集资金 11 亿元。其中，公司债券发行规模为 5 亿元，票面利率为 4.30%；中期票据发行总额 6 亿元，发行利率为 4.10%。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021 年 12 月 15 日